

# R5

Marketing automatizado que convierte: la fórmula de Grupo R5 para aumentar +22% sus ventas digitales.

Industria Insurtech | Región LATAM | Website [www.grupor5.com/](http://www.grupor5.com/)

Funcionalidades Utilizadas

- Journeys
- Segmentación en tiempo real
- Omnichannel Engagement
- CleverAI



**+22%** en ventas digitales

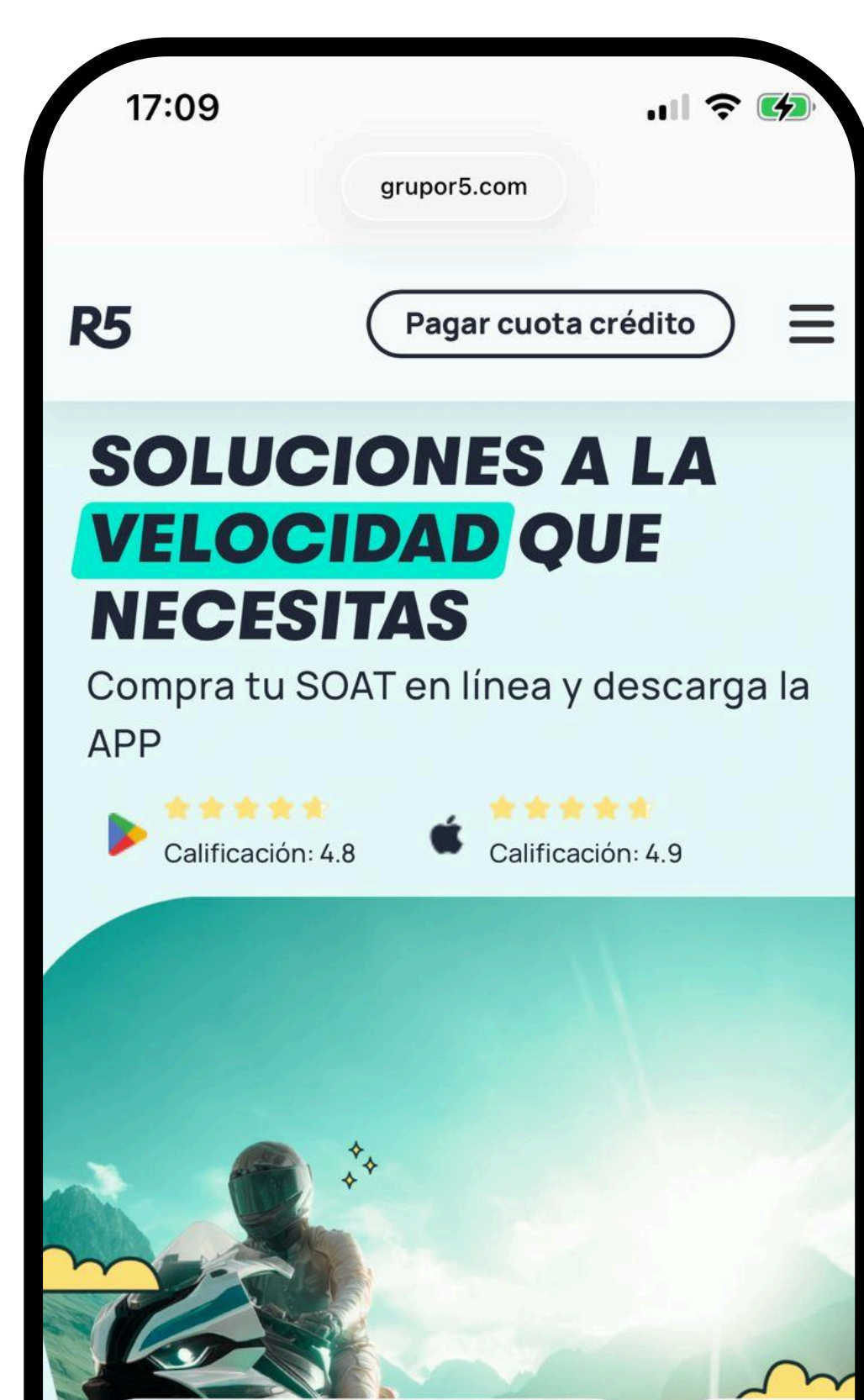
**+42%** en MAUs de la app

**+25%** de aumento en la activación de usuarios inactivos

## Sobre R5

R5 es una insurtech que simplifica la vida de los conductores en Colombia. Con un enfoque 100% digital, transforma trámites vehiculares tradicionalmente complejos en procesos rápidos y sencillos, permitiendo a millones de personas ahorrar tiempo, dinero y dolores de cabeza. Actualmente, la App R5 es la #1 para propietarios de vehículos en el país y se ha consolidado como uno de los principales canales de venta de SOAT en Colombia.

**100%** Digital | **+2 millones** De Descargas | **#1** Para Propietarios De Vehículos En Colombia



## Lo Que R5 Buscaba Resolver con CleverTap

01

Aumentar la tasa de renovación de sus servicios. Para lograrlo, R5 necesitaba optimizar la experiencia de los recordatorios de vencimiento y ofrecer interacciones más personalizadas. El objetivo era experimentar rápidamente y estar en el momento indicado para cada usuario, mejorando la conversión en etapas clave del embudo.

02

Mejorar la conversión y la retención en la app. Antes de implementar CleverTap, el envío de recordatorios era un proceso lento, demandante y propenso a errores. Además, el equipo de marketing tenía poco margen de maniobra y dependía mucho del área de tecnología, lo que limitaba las segmentaciones avanzadas y las automatizaciones en tiempo real.

## Cómo R5 Aprovechó CleverTap

### Recordatorios más eficientes

R5 buscó optimizar la experiencia de los recordatorios de vencimiento para hacer las comunicaciones más oportunas y relevantes. Esto ayudó a reducir la fricción de un proceso que antes era lento, demandante y propenso a errores, creando una base más eficiente para impulsar la renovación de servicios.

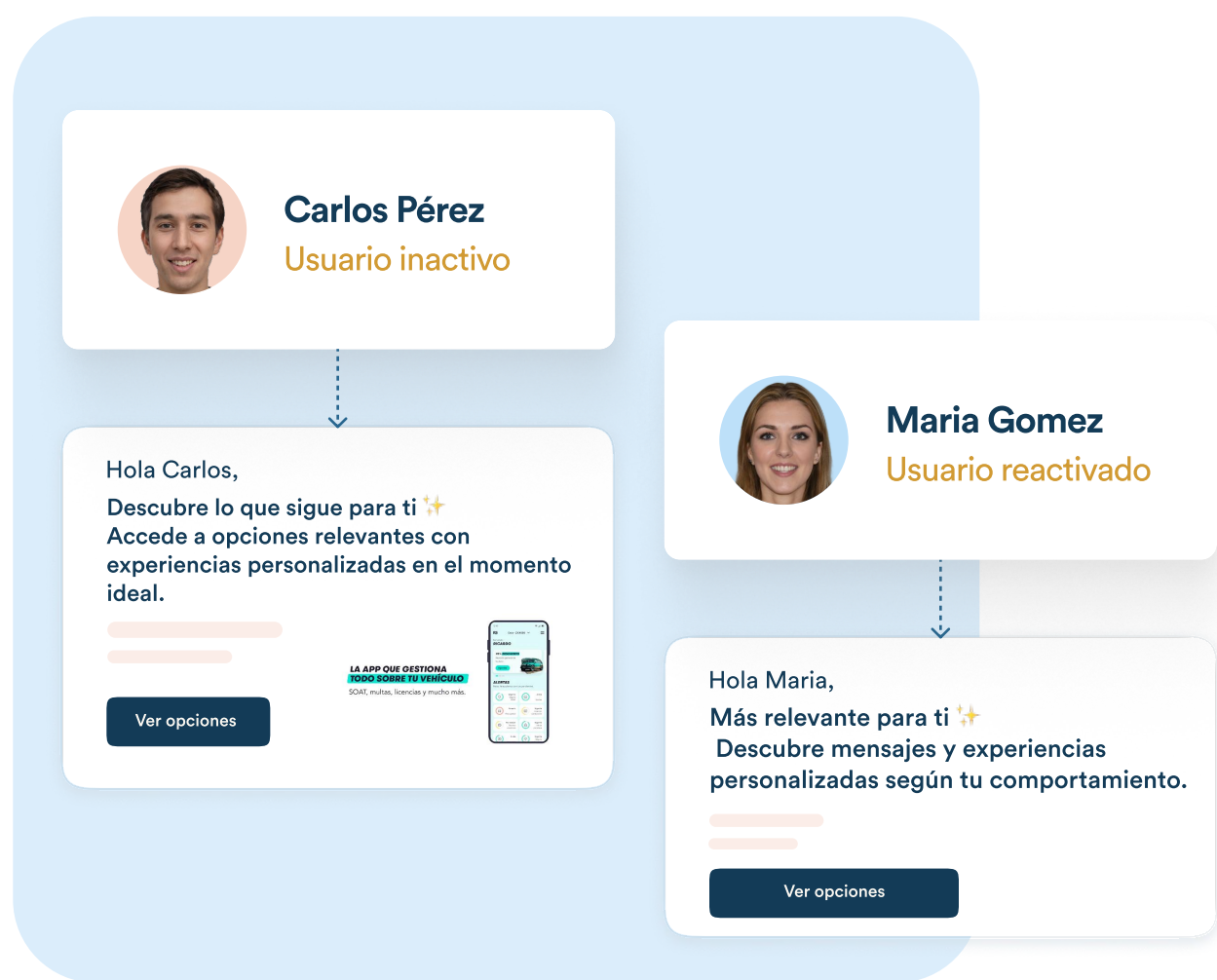


### Interacciones más personalizadas

La compañía necesitaba ofrecer interacciones más personalizadas para estar en el momento indicado para cada usuario. Esta necesidad estuvo ligada a una comunicación más contextual y a la posibilidad de experimentar rápidamente para mejorar la conversión y la retención dentro de la app.

### Segmentación y automatización

Uno de los principales retos era superar las limitaciones en segmentaciones avanzadas y automatizaciones en tiempo real. Con CleverTap como pilar del ecosistema digital, R5 apunta a enriquecer segmentaciones y automatizar aún más sus comunicaciones multicanal para mejorar la efectividad de sus campañas.



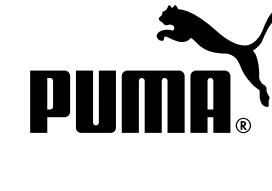
### IA, audiencias y retención

Entre los próximos pasos están implementar personalización predictiva basada en IA, expandir mensajes in-app y pop-ups contextuales, profundizar el análisis de cohortes y del LTV, y fortalecer el uso de audiencias dinámicas para reimpactar usuarios con campañas de cross-sell y up-sell.

## Resumen & Lo Que Sigue

De cara al futuro, R5 planea escalar CleverTap como pilar central de su ecosistema digital. La empresa busca consolidar un Data Lake unificado, enriquecer segmentaciones, automatizar aún más las comunicaciones multicanal y transformar datos en acciones que generen resultados concretos y sostenibles.

Con la confianza de más de 2000 marcas que impulsan más de 300 mil millones de notificaciones push cada mes.



¿Te encantaron los resultados? Creamos los tuyos juntos.

[Solicita una demo](#)

